



Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru

Cam Haf 2025



This document is also available in English.

Mae'r ddogfen hon hefyd ar gael yn Saesneg.

© Hawlfraint y Goron ISBN Digidol 978-1-80633-468-1

Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru: Cam Haf 2025

Anthony Lydall, Strategic Research and Insight



Barn yr ymchwilydd ac nid barn Llywodraeth Cymru o reidrwydd yw'r safbwyntiau a fynegir yn yr adroddiad hwn.

I gael rhagor o fanylion, cysylltwch â:

Tîm Ymchwil a Mewnwelediadau

Croeso Cymru

Economi, Ynni a Thrafnidiaeth

Parc Cathays

Caerdydd

CF10 3NQ

E-bost: TwristiaethYmchwil@llyw.cymru

This document is also available in English.

Mae'r ddogfen hon hefyd ar gael yn Saesneg

ISBN: 978-1-80633-468-1

8 Hydref 2025

© Hawlfraint y Goron 2025



Mae'r cynnwys i gyd ar gael o dan Fersiwn 3.0 Trwydded Agored y Llywodraeth ac eithrio lle nodir yn wahanol.

[Trwydded Agored y Llywodraeth](#)

Cynnwys

1.	Prif ganfyddiadau	2
2.	Cefndir a dull	4
3.	Perfformiad yn haf 2025	5
4.	Archebu ymlaen llaw a hyder	13
5.	Bwriadau i ddenu cwsmeriaid newydd neu gwsmeriaid sy'n dychwelyd	15
6.	Gallu i archebu ar-lein	21

1. Prif ganfyddiadau

Blwyddyn gymysg yn parhau

Yn dilyn camau cynharach y baromedr eleni, mae perfformiad y diwydiant yn parhau i fod yn gymysg yn y rhan fwyaf o sectorau. Ar y cyfan, mae 29% o fusnesau twristiaeth wedi cael rhagor o ymwelwyr yr haf hwn o'i gymharu â'r haf diwethaf, ac mae 45% wedi cael oddeutu'r un lefel. Serch hynny, mae 26% wedi gweld gostyngiad. Nid oes gwahaniaethau sylweddol yn y perfformiad yn ôl rhanbarth.

Tywydd gwell o lawer na haf y llynedd

Haf 2025 (mis Mehefin i fis Awst) oedd yr haf sychaf ar gofnod yn y DU yn ôl y [Met Office](#), gyda lefelau o heulwen yn uwch na'r cyfartaledd a lefelau glaw yn is na'r cyfartaledd. Mae dros hanner (57%) y busnesau sydd â mwy o gwsmeriaid yr haf hwn yn dweud yn ddigymell mai'r rheswm dros y cynnydd hynny yw'r tywydd, a oedd yn gymysg yn ystod haf y llynedd. Mae 90% o feysydd carafannau a gwersyllfaoedd a 68% o atyniadau yn arbennig yn dweud mai'r tywydd sydd wrth wraidd eu cynnydd mewn busnes.

Ond mae diffyg incwm gwario yn parhau i amharu ar y galw

Mae dau ym mhob pum busnes (40%) sydd wedi gweld llai o gwsmeriaid yn dweud yn ddigymell bod y gostyngiad oherwydd 'diffyg incwm gwario gan bobl'. Yn sicr dyma'r rheswm sy'n codi fwyaf aml, a hynny uwchlaw 'polisïau Llywodraeth Cymru' (22%).

Mae'r rhan fwyaf o fusnesau yn gosod pwysigrwydd mawr ar gwsmeriaid sy'n dychwelyd

Wrth ymateb i gyfuniad o ddatganiadau i'w cymell, dywedodd 12% o weithredwyr eu bod 'yn canolbwyntio'n fawr ar ddenu cwsmeriaid newydd' a bod hynny'n disgrifio orau eu dull gweithredu tuag at gwsmeriaid newydd a chwsmeriaid sy'n dychwelyd. Wedi dweud hynny, mae cyfran llawer uwch (68%) yn cytuno fwy gyda'r datganiad: 'mae gennym ddiddordeb mewn denu cwsmeriaid newydd, ond mae'n bwysicach annog a chynnal busnes drwy gwsmeriaid sy'n dychwelyd'. Mae cwsmeriaid sy'n dychwelyd yn hynod werthfawr oherwydd eu bod yn cynnig sefydlogrwydd ac yn haws a llai costus i'w cynnal fel sylfaen gwsmeriaid nag ymdrechu'n gyson i ddenu rhai newydd. Mae nifer o weithredwyr yn mynd i drafferth fawr i annog cwsmeriaid presennol i ddychwelyd.

Hyder i wneud elw

Mae oddeutu un ym mhob pump (21%) o weithredwyr yn dweud eu bod yn 'hyderus iawn' ynghylch rhedeg y busnes yn broffidiol eleni, ac mae 31% arall yn dweud eu bod yn 'weddol hyderus'.

2. Cefndir a dull

Beth yw Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru?

Cynlluniwyd Baromedr Busnes Twristiaeth Cymru i roi adborth cyflym ar sut mae'r diwydiant twristiaeth yng Nghymru yn perfformio ar gyfnodau allweddol yn ystod y flwyddyn. Mae'r cam hwn yn edrych ar berfformiad yr haf. Y pynciau ad-hoc y tro hwn yw ymyriadau i ddenu cwsmeriaid newydd neu gwsmeriaid sy'n dychwelyd, a chapasiti i archebu ar-lein.

Sut y cynhaliwyd yr arolwg?

Rydym wedi cynnal 900 o gyfweiliadau dros y ffôn. Mae canlyniadau'r cwestiynau a ofynnwyd i bawb yn gywir i $\pm 3.3\%$. Mae cydbwysedd y sampl fesul rhanbarth a sector yn adlewyrchu'n fras y diwydiant yng Nghymru. Mae'r gronfa ddata cyswllt wedi'i gwneud o gyfuniad o restr busnesau graddedig Croeso Cymru a chronfeydd data o fusnesau heb eu graddio yr ydym wedi'u cael gan gyflenwr annibynnol.

Tabl 1: Sampl ymchwil yn ôl sector a rhanbarth

Sector / Rhanbarth	Gogledd	Canolbarth	De-orllewin	De-ddwyrain	Cyfanswm
Llety â gwasanaeth	135	26	69	30	260
Llety Hunanddarpar	58	57	77	22	214
Meysydd carafannau / gwersyllfaoedd	44	16	31	12	103
Hostelau	3	4	7	2	16
Atyniadau	30	22	33	21	106
Gweithredwyr gweithgareddau	14	7	6	7	34
Bwytaï / tafarndai / caffis	55	28	48	36	167
Cyfanswm	339	160	271	130	900

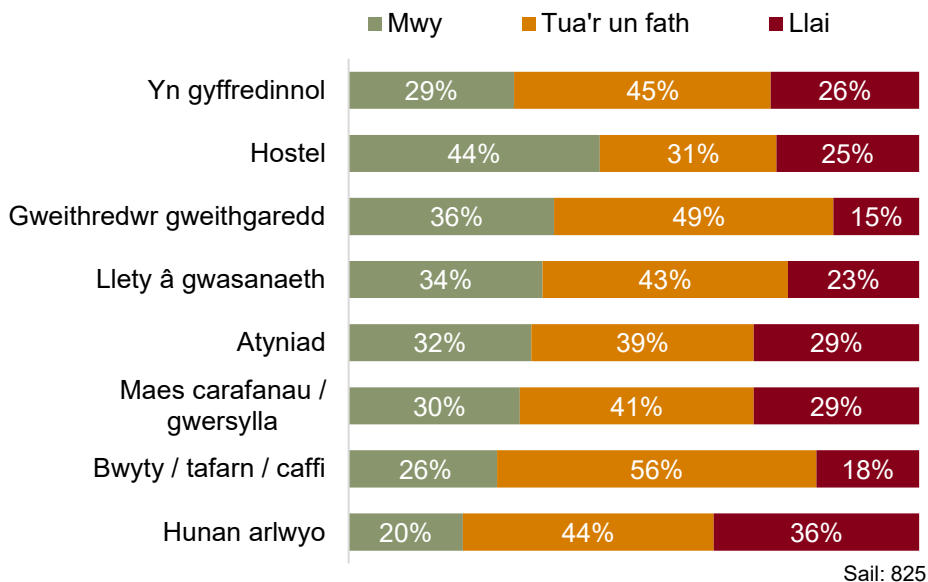
Mae 56% o'r busnesau yn y sampl wedi'u graddio gan Croeso Cymru. Mae'r samplau sydd wedi eu graddio a'r samplau heb eu graddio wedi eu gwasgaru ar draws y gwahanol ranbarthau a sectorau ar wahân i fwytai / tafarndai / caffis, nad ydynt yn cael eu graddio.

Cynhaliwyd pob cyfweiliad dros y ffôn gyda pherchnogion neu reolwyr busnesau rhwng y 1^{af} a 17^{eg} Medi 2025.

3. Perfformiad yn haf 2025

Perfformiad yn ôl sector

Ffigwr 1: C1 “Faint o gwsmeriaid ydych chi wedi’u cael yr haf hwn mewn cymhariaeth â haf y llynedd?” yn ôl sector



Mae atebion ‘ddim yn gwybod’ a ‘ddim yn berthnasol’ wedi eu heithrio

Blwyddyn gymysg yn parhau

Yn dilyn camau cynharach y baromedr eleni, mae perfformiad y diwydiant yn parhau i fod yn gymysg yn y rhan fwyaf o sectorau. Mae'r sylwadau agored yn eithaf pegynol, gyda rhai gweithredwyr yn siarad yn frwd ynghylch pa mor dda oedd busnes yr haf hwn, ac eraill yn adrodd profiad hollol wahanol.

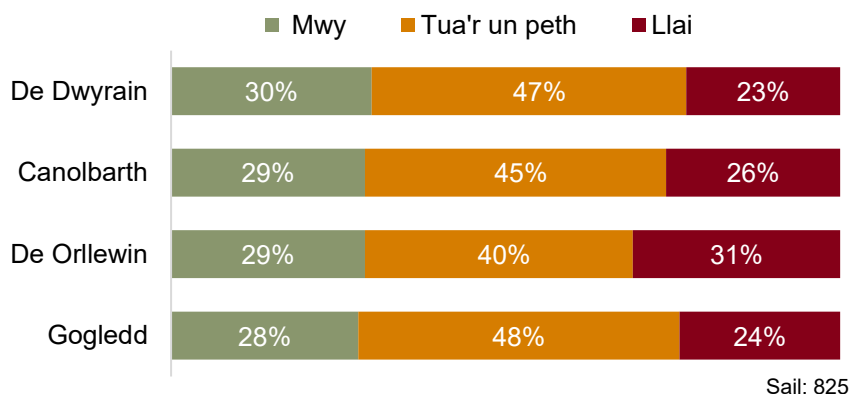
"Rydym wedi bod yn brysur ofnadwy drwy'r haf"
Hostel, Gogledd

"Dyma'r haf prysuraf erioed. Rydym ni'n hapus ac yn fodlon iawn ein bod wedi gweld cymaint o gwsmeriaid yn dychwelyd atom ni."
Maes carafannau, De-ddwyrain

"Mae hi wedi bod yn flwyddyn wael iawn"
Llety Hunanddarpar, Canolbarth

Perfformiad yn ôl rhanbarth

Ffigur 2: C1 “Faint o gwsmeriaid ydych chi wedi’u cael yr haf hwn mewn cymhariaeth â haf y llynedd?” yn ôl rhanbarth



Mae atebion ‘ddim yn gwybod’ a ‘ddim yn berthnasol’ wedi eu heithrio

Nid oes gwahaniaeth sylweddol rhwng y perfformiad yn ôl rhanbarth

Mae yna adborth cymysg ar berfformiad yn ystod yr haf ym mhob rhanbarth. Weithiau, gall un gweithredwr o fewn un sector a rhanbarth penodol fod wedi perfformio’n dda iawn, ac un arall yn adrodd y gwrthwyneb.

“Rydym ni wedi bod yn eithriadol o brysur”

Maes carafannau, Gogledd

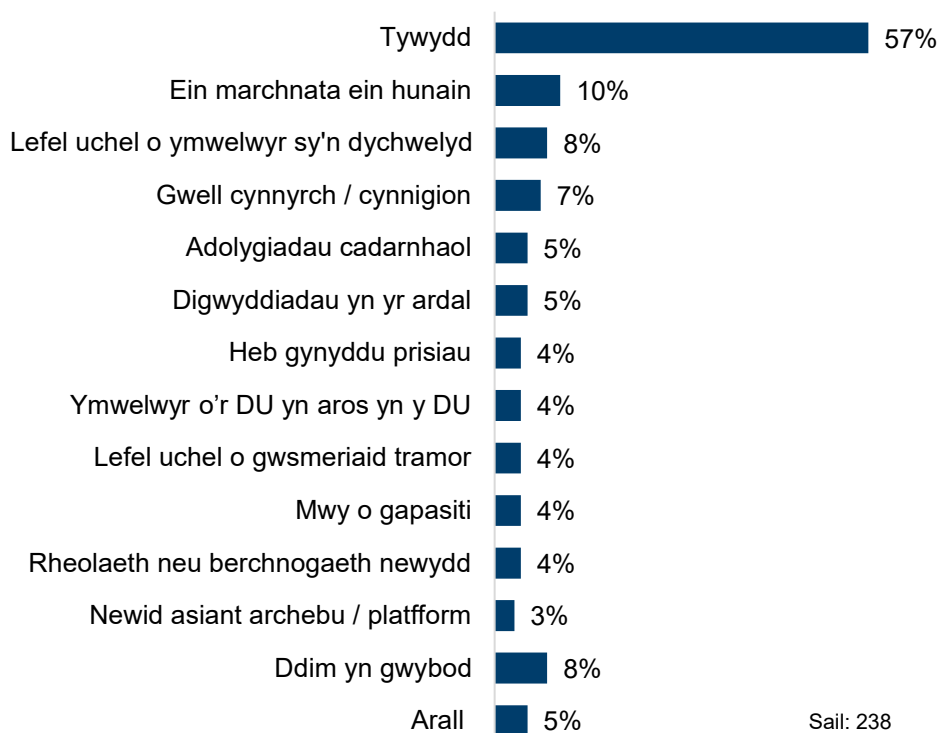
“Y flwyddyn waethaf erioed”

Maes carafannau, Gogledd

Nesaf, rydym yn trafod y rhesymau dros fod yn brysurach neu’n dawelach.

Rhesymau dros fod yn brysurach

Ffigwr 3: C2 “A oes yna unrhyw resymau penodol dros pam ydych chi wedi cael mwy o gwsmeriaid yr haf hwn?” (digymell)



Gofynnwyd C2 i fusnesau sydd wedi gweld mwy o gwsmeriaid yr haf hwn (C1). Roedd modd i ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

Tywydd gwell yn yr haf

Haf 2025 (mis Mehefin i fis Awst) oedd yr haf sychaf ar gofnod yn y DU yn ôl y [Met Office](#), gyda lefelau o heulwen yn uwch na'r cyfartaledd a lefelau glaw yn is na'r cyfartaledd. Mae dros hanner (57%) y busnesau sydd â mwy o gwsmeriaid yr haf hwn yn dweud yn ddigymell mai'r rheswm dros y cynnydd hynny yw'r tywydd, a oedd yn gymysg yn ystod haf y llynedd. Mae 90% o feysydd carafannau a gwersyllfaoedd a 68% o atyniadau yn arbennig yn dweud mai'r tywydd sydd wrth wraidd eu cynnydd mewn busnes.

“Tywydd braf eleni, felly mae pobl wedi bod yn mynd allan fwy”
Atyniad, Gogledd

Y tywydd yn arwain at archebion munud olaf

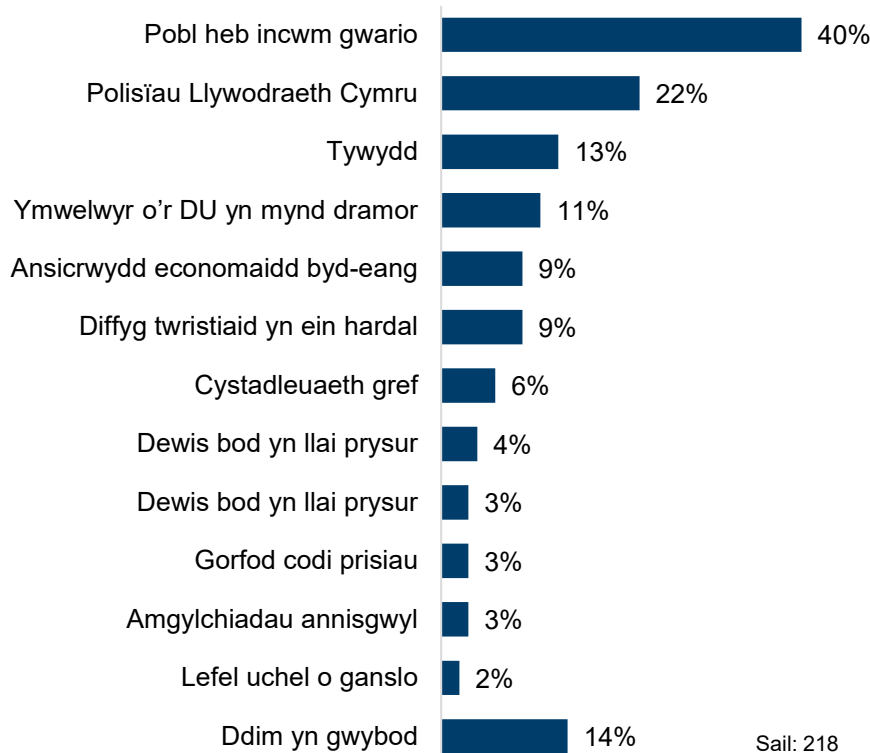
Mae nifer o weithredwyr (yn y cam hwn ac yng nghamau diweddar hefyd) yn dweud bod yna duedd i gwsmeriaid archebu yn funud olaf mewn cymhariaeth â'u harferion cyn Covid. Credir mai un o'r ddau brif reswm dros hynny yw bod pobl yn aros i gael gweld y rhagolygon tywydd (y rheswm arall yw incwm gwario). Felly, mae tywydd braf yr haf hwn wedi denu nifer o archebion munud olaf.

“Llawer o archebion munud olaf gan fod pobl yn cadw llygad ar y tywydd”
Maes carafannau, Gogledd

“Roeddwn i’n poeni ym mis Mehefin oherwydd bod yr haf yn edrych yn dawel
ond cafodd y blychau i gyd eu llenwi gydag archebion munud olaf”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

Rhesymau dros fod yn dawelach

Ffigwr 4: C3 “A oes yna unrhyw resymau penodol dros pam ydych chi wedi cael llai o gwsmeriaid yr haf hwn?” (digymell)



Holwyd C3 i fusnesau sydd wedi cael llai o gwsmeriaid yr haf hwn (C1). Roedd modd i ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

Diffyg incwm gwario

Mae hyn yn parhau i fod y rheswm mwyaf cyffredin dros fod yn dawelach. Mae gweithredwyr yn sylwi ar lai o arosiadau dros nos, triapiau dydd yn hytrach nag arosiadau dros nos a llai o wario.

“Mae yna lawer mwy o gyfnodau cyfnewid oherwydd bod pobl yn archebu arosiadau llawer byrrach, felly mae yna fwy o gostau glanhau a golchi”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

“Mae'r biliau yn codi a nifer yr ymwelwyr yn lleihau. Y mis Awst gwaethaf ers cyn Covid. Nid yw pobl yn gallu fforddio moethusrwydd aros mewn gwely a brecwast, ac felly maen nhw'n dod ar driapiau dydd yn unig.”
Llety â Gwasanaeth, Gogledd

“Llawer mwy o bobl yn dod ar dripiâu dydd ac wedi dod â phe cyn bwyd gyda nhw”
Llety â Gwasanaeth, Gogledd

Polisiâu Llywodraeth Cymru

Mae oddeutu un ym mhob pump (22%) o fusnesau yn dweud yn ddigymell bod polisiâu Llywodraeth Cymru yn rheswm dros fod yn dawelach. Mae hyn yn fwy gwir yn achos gweithredwyr hunanddarpar (39%). Fel yr adroddwyd yn flaenorol, ymhlith y polisiâu y credir eu bod yn amharu ar archebion mae:

- Yr ardoll ar dwristiaeth sydd ar fin cael ei chyflwyno, oherwydd ansicrwydd cwsmeriaid o ran pa bryd, ymhle a sut y caiff ei chyflwyno
- y 'rheol 182 diwrnod': mae rhai gweithredwyr yn credu bod hyn yn rhoi'r argraff i ymwelwyr nad yw Cymru yn eu croesawu. Er bod yr adborth hwn yn seiliedig ar ymatebion busnesau, byddai'n ddefnyddiol cael dealltwriaeth o beth yw ymwybyddiaeth prynwyr o ddeddfwriaeth a sut mae'n effeithio ar eu canfyddiadau o Gymru.
- Cyfyngiadau cyflymder o 20mya, oherwydd bod rhai ymwelwyr o Gymru yn nerfus am gael eu dal yn gyrru'n ormodol neu ddim yn deall nad yw'r cyfyngiad yn berthnasol i bob ffordd yng Nghymru.

“Rwyf newydd fod yn siarad gyda thad y teulu o 7 sydd newydd adael. O Warrington maen nhw'n dod ac ni fyddan nhw'n dod i Gymru mor aml pan fydd y dreth twristiaeth wedi'i chyflwyno.”
Llety Hunanddarpar, Canolbarth

“Mae 182 diwrnod yn llawer rhy uchel. Mae angen newid y rhethreg: mae angen croesawu twristiaid o Loegr.”
Llety Hunanddarpar, Gogledd

“Mae 3 neu 4 o bobl wedi canslo oherwydd y cyfyngiad cyflymder 20mya. Roedden nhw'n meddwl na fydden nhw'n gwybod ymhle mae'r cyfyngiad cyflymder ar waith ac yn poeni y byddant yn colli eu trwydded yrru.”
Maes carafannau, De-orllewin

Y tywydd ddim o reidrwydd yn dda ym mhob man drwy'r amser

Mi gawsom ni ychydig o dywydd gwael tuag at ddiwedd yr haf, a hefyd, nid yw 'tywydd da' i fusnesau yn rhai lleoliadau (wrth y traeth) o reidrwydd yn newyddion da i fusnesau ar y mewndir. Mae nifer o atyniadau (45%) sydd wedi gweld llai o ymwelwyr yn dweud mai'r tywydd sydd wrth wraidd hynny, gan ei bod hi'n 'rhy braf' i dreulio amser dan do.

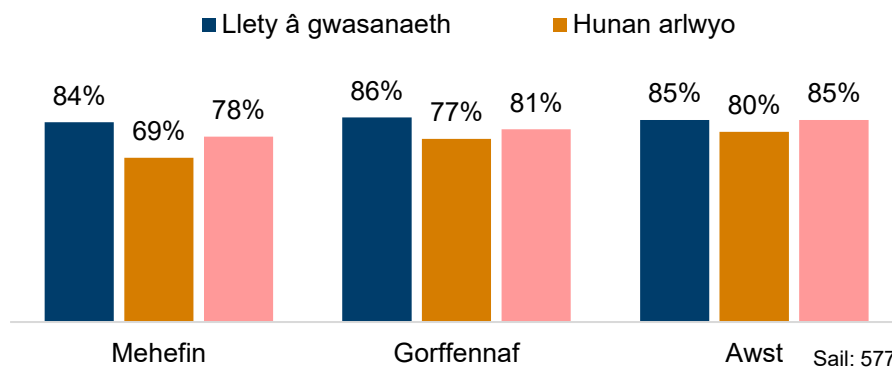
“Cawsom gnoc ar y drws am 10:30 pm ar benwythnos gŵyl y banc gan deulu o 6 gan fod eu pabell wedi chwythu yn y storm ac roedd gennym ni le iddyn nhw”
Llety â Gwasanaeth, Gogledd

“Pan mae'r tywydd yn braf, mae pobl yn dueddol o fynd i'r traeth yn hytrach nag ymweld â ni”
Atyniad, Gogledd

“Roedd y bythynnod ger y traeth yn llawn ym mis Mehefin, mis Gorffennaf a mis Awst. Roedd gan y rhai ychydig ymhellach i ffwrdd gyfraddau llenwi o oddeutu 40%.”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

Cyfraddau llenwi dros yr haf

Ffigwr 5: C5 “Faint o’ch capasiti oedd wedi’i archebu ym ... ?”

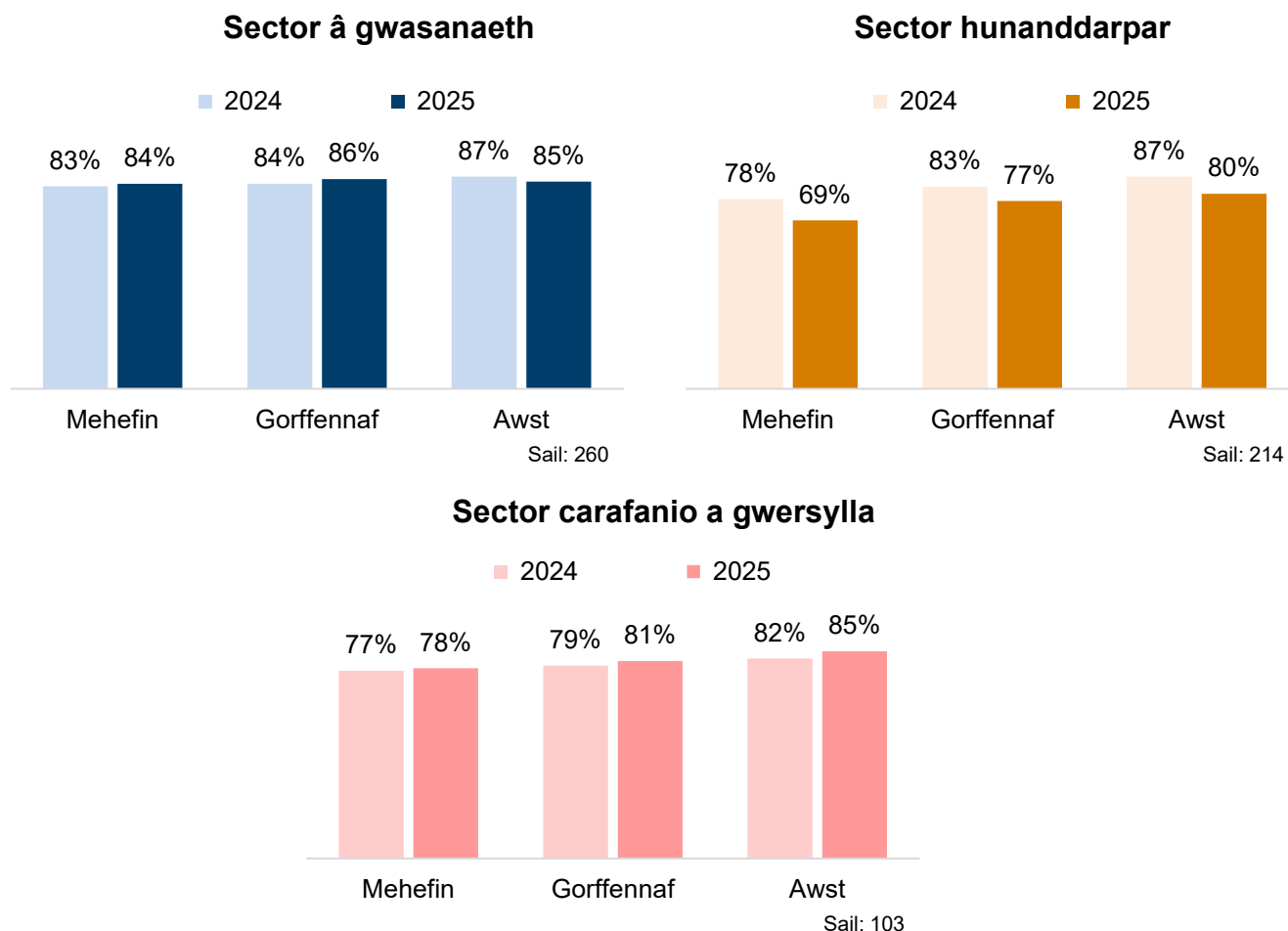


Holwyd C5 i weithredwyr llety. Mae atebion 'ddim yn gwybod' ac 'wedi cau drwy'r mis' wedi eu heithrio. Mae'r lefelau deiliadaeth a ddangosir wedi'u pwysoli yn ôl maint y busnes.

Lefelau deiliadaeth yr haf yn is na'r llynedd ar gyfer llety hunanddarpar

Roedd lefelau deiliadaeth net yn y sector â gwasanaeth a sectorau carafanio a gwersylla yn debyg iawn i'r llynedd ym mhob mis yn ystod yr haf ond yn sylweddol yn is na'r llynedd yn achos llety hunanddarpar. Mae'r siartiau isod yn dangos y gwahaniaethau blwyddyn ar flwyddyn hyn yn lefelau deiliadaeth sectorau:

Ffigwr 6: Cymhariaeth blwyddyn ar flwyddyn o ddeiliadaeth net



Llawer o arosiadau byrrach munud olaf

Mae'r tuedd yr haf hwn wedi bod tuag at arosiadau byrrach gyda llai o amser rhwng yr arhosiad a'r amser archebu, nad yw'n helpu llesiant gweithredwyr, a fyddai'n ddelfrydol yn ffafrio arosiadau hirach maen nhw'n ymwybodol ohonynt yn gynt.

“Rydym wedi cael mwy o arosiadau am un noson yn hytrach nag arosiadau dwy noson, sydd wedi bod yn waith caled ofnadwy”
Llety â Gwasanaeth, Gogledd

“Rydym yn gweld archebion gyda byr rybudd a llawer o archebion yn cael eu canslo ac yna'n cael eu hail-archebu. Mae hi wedi bod yn anodd cadw dau ben llinyn ynghyd ond rydym wedi dod drwyddi yn y pendraw ... arferai mis Gorffennaf a mis Awst fod yn llawn y flwyddyn gynt ond eleni rwyf wedi bod yn cymryd archebion mis Awst yn ystod mis Awst.”
Llety Hunanddarpar, Canolbarth

Gwahaniaethau fesul rhanbarth

Tabl 2: Deiliadaeth net yn ôl sector a rhanbarth

Deiliadaeth mis Mehefin i fis Awst					
Sector / Rhanbarth	Gogledd	Canolbarth	De-orllewin	De-ddwyrain	Cymru gyfan
Llety â Gwasanaeth	85%	81%	87%	83%	85%
Llety Hunanddarpar	84%	59%	86%	91%	75%
Meysydd carafanau a gwersylla	83%	80%	80%	80%	81%

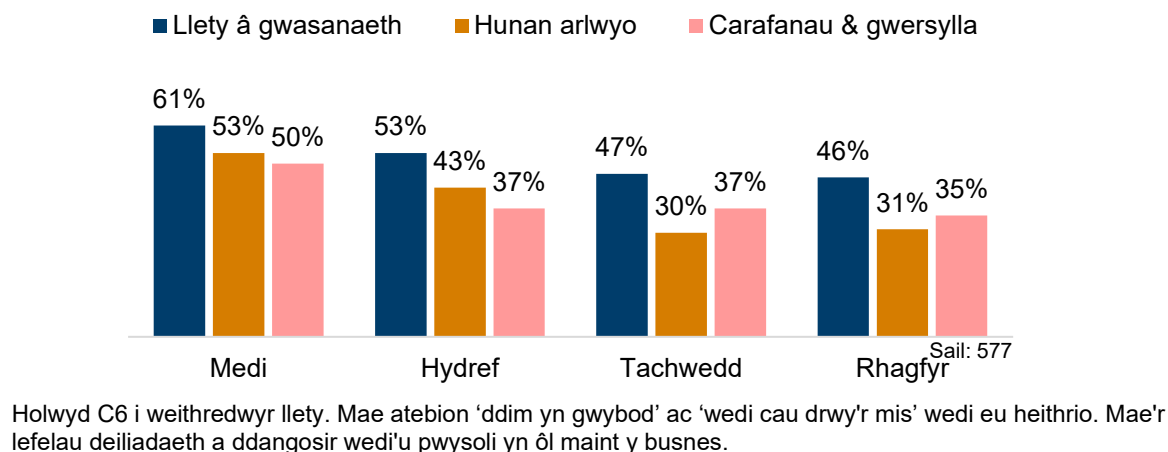
Mae'r sector â gwasanaeth a sectorau carafanio a gwersylla wedi gweld cysondeb da yn y ddeiliadaeth ar draws rhanbarthau Cymru, ond yn y sector hunanwasanaeth, mae canolbarth Cymru fel rhanbarth wedi'i chael hi'n anodd.

“Rydym yn cael archebion dros benwythnosau ond dim un yn ystod yr wythnos. Rydym ni'n mynd yn hynach felly mae hynny'n iawn efo ni. Mae'n rhoi mwy o amser i ni baratoi ar gyfer y gwesteion nesaf.”
Llety Hunanddarpar, Canolbarth

4. Archebu ymlaen llaw a hyder

Archebu ymlaen llaw

Ffigwr 7: C6 “Faint o'ch capasiti sydd wedi'i archebu ym ... ?”



Rhagolygon ar gyfer yr hydref

Mae'r tuedd archebu munud olaf yn ei gwneud hi'n anodd rhagweld yr hydref gan fod prynwyr yn cadw llygad ar ragolygon y tywydd a'u hincwm gwario.

“Rydym yn y broses o wneud cynigion arbennig ar gyfer misoedd y gaeaf er mwyn denu mwy o bobl i'r ardal. Bydd y rhain yn cael eu rhannu yr wythnos nesaf.”

Llety â Gwasanaeth, Gogledd

“Mae llawer o archebion yn y DU wedi bod yn rhai munud olaf. Rydym yn disgwyl mis Hydref prysur gyda phobl eisiau mynd i ffwrdd cyn y Nadolig ac felly byddem ni wedi cyrraedd ein targed ac yn cau am y gaeaf.”

Llety â Gwasanaeth, Gogledd

Gwahaniaethau fesul rhanbarth

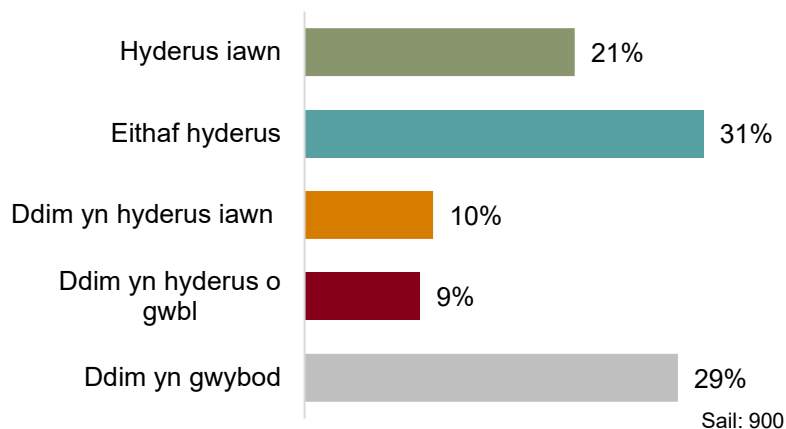
Tabl 3: Deiliadaeth wedi'i harchebu yn ôl sector a rhanbarth

Deiliadaeth mis Hydref i fis Rhagfyr					
Sector / Rhanbarth	Gogledd	Canolbarth	De-orllewin	De-ddwyrain	Cymru gyfan
Llety â Gwasanaeth	48%	44%	38%	60%	49%
Llety Hunanddarpar	32%	20%	35%	54%	35%
Meysydd carafanau a gwersylla	sylfaen isel	sylfaen isel	sylfaen isel	sylfaen isel	36%

Mae yna wahaniaethau yn ôl rhanbarth yn y lefelau deiliadaeth presennol ond mae'r tuedd archebu munud olaf yn golygu y gallai'r darlun hwn newid yn gyfan gwbl yn agosach at yr amser.

Hyder i wneud elw

Ffigwr 8: C7 “Pa mor hyderus ydych chi’n teimlo am redeg y busnes yn broffidiol eleni?”



Lefelau cymysg o hyder

Mae oddeutu hanner (52%) o weithredwyr yn teimlo'n hyderus am redeg eu busnes yn broffidiol eleni. Mae'r cyfrannau o bobl sy'n teimlo'n 'hyderus iawn' yn uwch ymhlith:

- Meysydd carafannau a gwersyllfaoedd (28%)
- Llety â gwasanaeth (26%)
- Bwyta / tafarndai / caffis (23%)
- Busnesau yn ne-ddwyrain Cymru (28%)

Mae ymdrin â chostau gweithredu uwch yn fwy o bryder na denu cwsmeriaid i nifer ohonynt. Yn y sector hunanwasanaeth, mae nifer o fusnesau yn ei chael hi'n anodd bodloni'r 'rheol 182 diwrnod' a gallant weld eu costau yn mynd y tu hwnt i'r hyn maen nhw'n ei ystyried yn fuddiol i weithredu.

“Rwyf wir yn gobeithio y bydd cyllideb newydd Llywodraeth y DU yn lleihau'r dreth ar gyfer y diwydiant lletygarwch. Mae angen help arnom ni gyda chyfraddau busnes; rydym ni'n poeni am filiau.”
Bwyty, De-orllewin

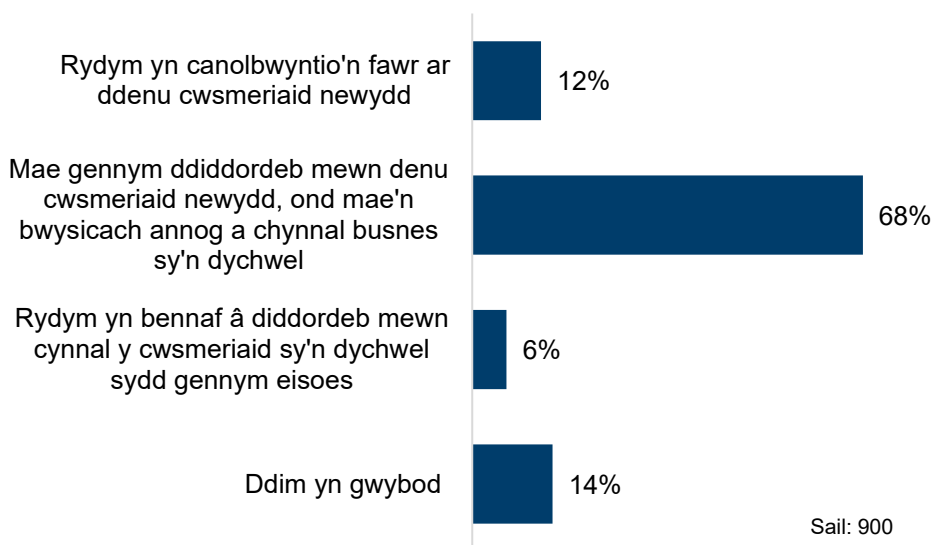
“Mae'r cwestiwn yn ddadleuol oherwydd bod ein treth gyngor [ar berchnogaeth o ail dŷ] wedi dyblu”
Llety Hunanddarpar, Canolbarth

“Rwy'n gorfod gadael y busnes oherwydd y rheol 182 diwrnod. Allwn ni ddim fforddio talu dwbl y dreth gyngor.”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

5. Bwriadau i ddenu cwsmeriaid newydd neu gwsmeriaid sy'n dychwelyd

Blaenoriaethau perthynol

Ffigwr 9: C8 “Pa un o'r tri datganiad canlynol fydddech chi'n dweud sy'n disgrifio orau dull gweithredu eich busnes tuag at gwsmeriaid newydd a chwsmeriaid sy'n dychwelyd?”



Cwsmeriaid sy'n dychwelyd yw sylfaen y diwydiant

Mae rhai gweithredwyr yn canolbwyntio'n weithredol ar geisio denu cwsmeriaid newydd, ond y rhan fwyaf o weithredwyr yn gwerthfawrogi yn fwy cwsmeriaid sy'n dychwelyd. Maen nhw'n cynnig sefydlogrwydd i ryw raddau, yn enwedig y tu allan i'r tymor prysuraf. Gallant hefyd fod yn fwy proffidiol oherwydd eu bod yn fwy tebygol i archebu yn uniongyrchol na chwsmeriaid newydd, ac yn aml mae'r gwaith o ddenu cwsmeriaid newydd yn golygu talu comisiwn i drydydd parti oherwydd diffyg pŵer marchnata yn fewnol.

“Ers 38 o flynyddoedd, rydym ni wedi bod yn llawn dop rhwng 42 a 48 wythnos y flwyddyn. Rydym wedi gweld teuluoedd yn dod yn ôl am flynyddoedd a nhw yw ein bara menyn.”
Llety Hunanddarpar, Gogledd

“Rydym wedi bod yn defnyddio asiant archebu ers y rhai blynyddoedd diwethaf. Mae hynny wedi bod yn help mawr ond, wrth gwrs, maen nhw'n cymryd 20% o'r elw. Mae gennym ni gwsmeriaid triw sy'n dychwelyd atom ond rydym ni'n hoffi denu rhai newydd hefyd.”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

“Nid yw ein tudalen Facebook wedi bod yn weithredol ers 5 mis, a hynny'n syml oherwydd ein bod ni mor brysur. Mae cwsmeriaid sy'n dychwelyd yn bwysig iawn i ni.”

Llety â Gwasanaeth, Gogledd

Gall denu a chynnal llif sefydlog o gwsmeriaid sy'n dychwelyd weithio'n dda i fusnesau, ond mae rhai yn ofalus nad ydyn nhw'n cael eu dal allan gan y ffrwd incwm honno yn dod i ben.

“Am flynyddoedd mae ein gwesteion sy'n dychwelyd wedi bod yn bobl hŷn ac rydym wedi canolbwyntio ar eu gwarchod nhw ond mae llawer ohonyn nhw wedi marw, felly rydym yn canolbwyntio nawr ar ddenu cwsmeriaid newydd. Mae modd nawr defnyddio ein system archebu newydd ar blatfformau eraill.”
Maes carafannau, Canolbarth

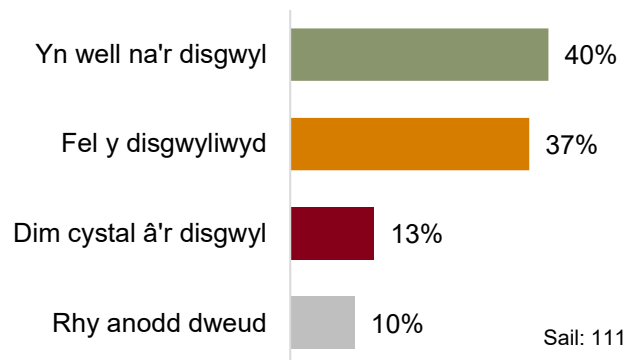
Mae rhai busnesau yn ceisio cynnal cydbwysedd

Y prif reswm dros rai ymatebwyr yn ateb ‘ddim yn gwybod’ i'r cwestiwn uchod yw oherwydd eu bod nhw'n ofalus i beidio â blaenoriaethu un math o gwsmer dros y llall (newydd yn erbyn rhai sy'n dychwelyd). Teimlant y dylent ganolbwyntio ar y ddau.

“Rydym yn newid ein harddangosfeydd ac yn gwerthfawrogi cwsmeriaid newydd a rhai sy'n dychwelyd yn yr un modd”
Atyniad, De-orllewin

Llwyddiant o ran denu cwsmeriaid newydd

Ffigwr 10: C9 “Yn eich barn chi, pa mor dda mae eich busnes wedi'i wneud yr haf hwn o ran denu cwsmeriaid newydd?”



Holwyd C9 i'r rheini yn ateb 'Rydym yn canolbwyntio'n fawr ar ddenu cwsmeriaid newydd' yn C8

Mae nifer wedi perfformio y tu hwnt i'w disgwyliadau eu hunain o ran denu cwsmeriaid newydd

Mae dau ym mhob pump (40%) o'r rheini sy'n canolbwyntio ar ddenu cwsmeriaid newydd yn dweud bod eu busnes wedi gwneud 'yn well na'r disgwyl' mewn perthynas â hyn. Mae hyn yn cymharu â chyfran llawer is (13%) yn dweud eu bod 'heb wneud cystal â'r disgwyl'. Yn y sector â gwasanaeth, dywed 59% eu bod wedi gwneud 'yn well na'r disgwyl' o ran denu cwsmeriaid newydd.

“Rydym yn canolbwyntio ar ddenu cwsmeriaid newydd oherwydd ein bod ni’n hyderus y cawn gwsmeriaid sy’n dychwelyd beth bynnag. Mi lwyddom ni i sicrhau mwy o archebion yr haf hwn.”

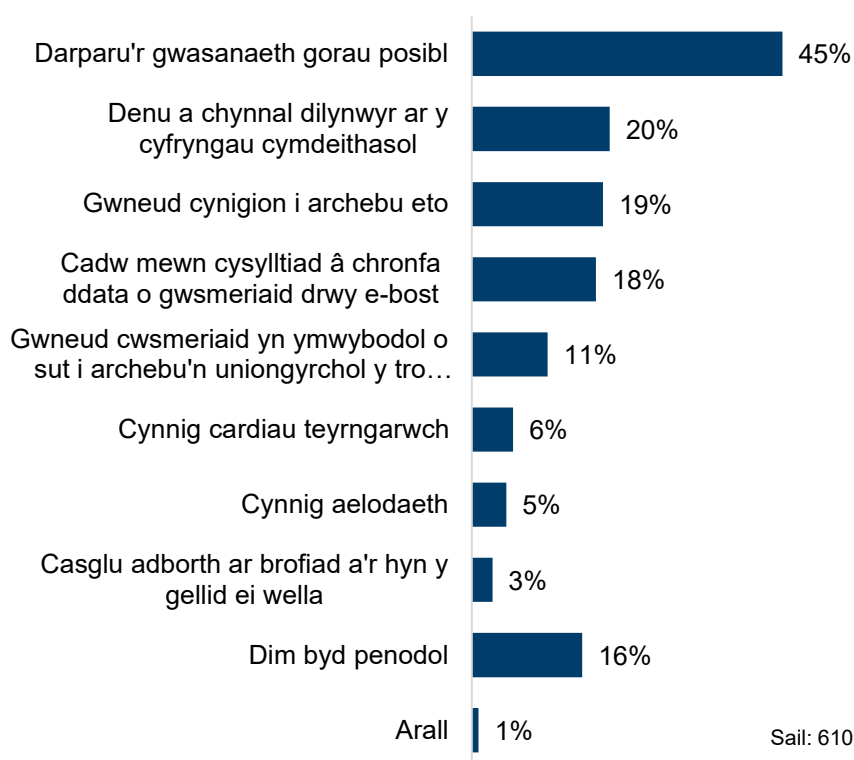
Gweithredwr gweithgareddau, Gogledd

“Rydym wedi bod yn marchnata gyda Croeso Cymru ac oherwydd hynny, y tywydd a gwasanaeth archebu ar-lein newydd, rydym wedi gwneud yn well na’r haf diwethaf.”

Gweithredwyr gweithgareddau, Canolbarth

Annog a chynnal busnes gan gwsmeriaid sy’n dychwelyd

Ffigwr 11: C10 “Beth, os o gwbl, mae eich busnes chi yn ei wneud i annog a chynnal busnes gan gwsmeriaid sy’n dychwelyd?” (digymell)



Holwyd C10 i'r rheini yn ateb 'Mae gennym ddiddordeb mewn denu cwsmeriaid newydd, ond mae'n bwysicach annog a chynnal busnes drwy gwsmeriaid sy'n dychwelyd' yn C8. Roedd modd i ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

Y gwasanaeth gorau i annog cwsmeriaid i ddychwelyd

Mae gweithredwyr sy'n canolbwyntio ar annog a chynnal busnes gan gwsmeriaid sy'n dychwelyd yn cyflawni hynny mewn amrywiaeth o ffyrdd, y pwysicaf yw cynnig y gwasanaeth gorau posibl pan maen nhw'n cael y cyfle i wneud hynny. Weithiau, mae hyn yn golygu mynd y tu hwnt i'r hyn mae'r cwsmer wedi talu amdano.

“Rydw i'n cael gwasteion sy'n aros gyda ni am y trydydd tro. Byddwn ni'n rhoi potel yn eu hystafell gan ei bod hi'n ben-blwydd ar un ohonynt.”

Llety â Gwasanaeth, De-orllewin

“Weithiau, rwy’n gadael anrheg i westeion sy’n dychwelyd dro ar ôl tro”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

Cadw mewn cysylltiad

Mae rhai gweithredwyr yn gweithio’n galed i gadw cysylltiad â’u cwsmeriaid drwy e-bost neu gyfryngau cymdeithasol. Y prif nod yw ceisio cadw’r busnes ym meddyliau’r cwsmeriaid.

“Os ydym ni’n ymwybodol o ben-blwydd neu achlysur arbennig, maen nhw wastad yn cael cerdyn gennym ni”
Llety â Gwasanaeth, De-orllewin

“Mae gennym berthynas gref gyda chwsmeriaid sy’n dychwelyd. Rydym ni’n anfon lluniau ar ôl eu hymweliad ac yn cynnal cyswllt gyda nhw ar-lein.”
Gweithredwr gweithgareddau, De-orllewin

Cynigion arbennig i archebu eto

Mae rhai gweithredwyr yn cymryd pob cyfle tra mae’r cwsmeriaid yno i’w denu i archebu eto, weithiau drwy gynnig cymhelliant.

“Os ydy pobl yn archebu gyda ni eto wrth iddyn nhw adael, yna maen nhw’n cael gostyngiad o 10%”
Maes carafannau, Gogledd

“Rydym ni’n rhoi potel o win am ddim i westeion sy’n dychwelyd cyn pen 6 mis”
Llety â Gwasanaeth, De-orllewin

‘Gofynnwn yn garedig i chi archebu gyda ni yn uniongyrchol y tro nesaf’

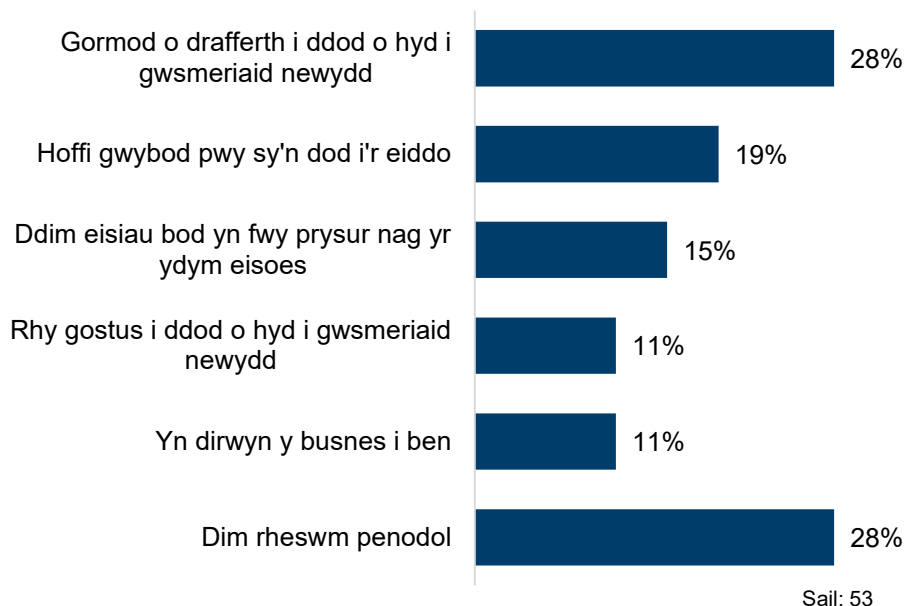
Gall trydydd parti, fel asiant teithio ar-lein, fod yn ddefnyddiol iawn ar gyfer denu cwsmeriaid newydd. Nid oes gan fusnesau bach yr adnoddau i gystadlu’n effeithiol am gwsmeriaid newydd heb eu defnyddio nhw. Wedi dweud hynny, mae gweithredwyr yn colli rhan eithaf sylweddol o’u helw oherwydd comisiwn ac felly un dechneg gyffredin a ddefnyddir yw troi at drydydd parti i ennill y cwsmeriaid yn y tymor byr ond yna dod o hyd i ffyrdd i’w hannog nhw i archebu yn uniongyrchol y tro nesaf. Y nod yw datblygu cronfa o gwsmeriaid mwy proffidiol yn y tymor hir.

“Os ydyn nhw’n archebu ar fy ngwefan i, yna maen nhw’n cael gostyngiad o 7%”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

“Rydym ni’n anfon pamffledi sy’n nodi y gallant gael gostyngiad o 30% os ydyn nhw’n archebu’n uniongyrchol, a phan maen nhw’n gadael, rydym wastad yn gofyn iddyn nhw a ydyn nhw wedi archebu ar gyfer y flwyddyn nesaf”
Maes carafannau, Gogledd

Rhesymau dros ganolbwyntio ar gwsmeriaid presennol

Ffigwr 12: C11 “A oes yna resymau penodol pam eich bod â diddordeb mwyaf mewn cynnal eich cwsmeriaid presennol?” (digymell)



Holwyd C11 i'r rheini yn ateb 'Ein diddordeb mwyaf yw cynnal ein cwsmeriaid presennol' yn C8. Roedd modd i ymatebwyr roi mwy nag un ateb.

‘Rydw i’n hoffi gwybod pwy sy’n dod’

Mae rhai gweithredwyr bach yn awyddus i wybod pwy sy’n dod i’w heiddo a pha un ai a ydyn nhw am ei barchu ai peidio. Teimlant yn fwy cyfforddus yn gwahodd pobl maen nhw eiso yn gyfarwydd â nhw, yn hytrach na chwsmeriaid newydd sy’n cyflwyno risg.

“Mae’n hen fusnes gyda sylfaen gwsmeriaid hynod sefydledig. Mae ein gwsteion yn glên a chwrtais, ac maen nhw’n parchu’r eiddo.”
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

“Rydw i wedi bod wrthi ers 50 o flynyddoedd ac wedi ymddeol i raddau helaeth bellach. Dim ond i ffrindiau y byddaf i’n agor, ar gyfer Sioe Frenhinol Cymru. Dydw i ddim yn hysbysebu.”
Llety â Gwasanaeth, Canolbarth

Nid yw targedu cwsmeriaid newydd yn gweithio bob tro

Mae yna gost ac ymdrech ynghlwm â denu cwsmeriaid newydd. O’u cymharu, mae’n llai costus denu cwsmeriaid sy’n dychwelyd oherwydd eu bod eiso yn ymwybodol o’r busnes ac efallai y byddant yn fwy tebygol o archebu’n uniongyrchol. Mae rhai gweithredwyr wedi ceisio denu cwsmeriaid newydd ond heb fawr o lwyddiant.

“Rwyf wedi bod wrthi ers 52 o flynyddoedd, felly mae gen i lawer o westeion sy’n dychwelyd. Maen nhw’n gwybod i archebu’n uniongyrchol. Rydw i wedi bod yn brysur ers mis Mai.”

Llety â Gwasanaeth, De-orllewin

“Mae gennym ni gyfradd ddychwelyd mor uchel. Mae’n gweithio’n well na cheisio â denu gwesteion newydd. Mi nes i roi cynnig ar hynny ond heb lwyddo.”

Maes carafannau, De-orllewin

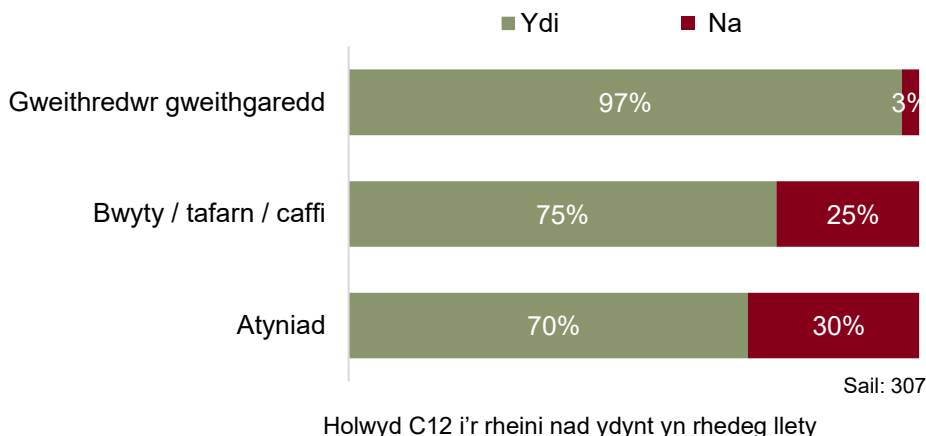
“Does yna ddim cwsmeriaid newydd i’w cael. Does yna ddim galwadau ffôn, dim ymholiadau drwy e-bost ... felly rydym ni’n dal yn dynn ar y cwsmeriaid sydd gennym ni yn barod.”

Maes carafannau, Canolbarth

6. Gallu i archebu ar-lein

Cymryd archebion ymlaen llaw (heb fod yn llety)

Ffigwr 13: C12 “A ydy eich busnes yn cymryd archebion ymlaen llaw?”



Mae'r rhan fwyaf o'r rheini nad ydynt yn rhedeg llety yn cymryd archebion

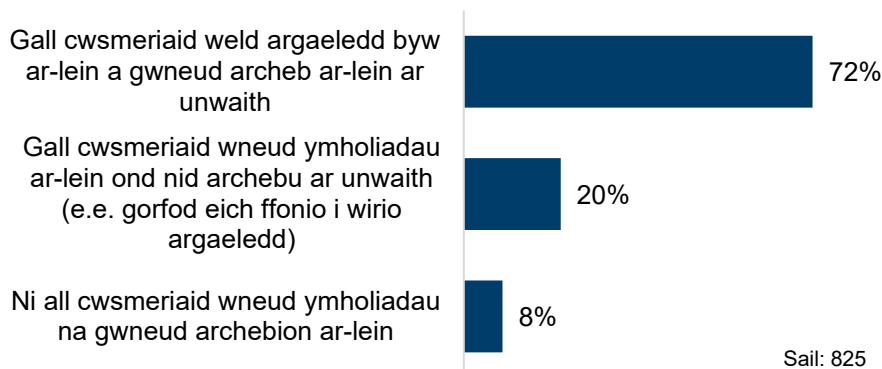
Mae bron i bob un o'r gweithredwyr gweithgaredd a'r rhan fwyaf o atyniadau, bwytai, tafarndai a chaffis yn cymryd archebion ymlaen llaw. Mae rhai yn dweud eu bod nhw'n cymryd archebion ar gyfer digwyddiadau, ond nid ar gyfer mynediad 'arferol'.

“Dydyn ni ddim fel arfer yn cymryd archebion ar gyfer mynediad i'r parc, ond mae gennym archebion ar gyfer digwyddiadau. Mae yna dudalen ddigwyddiadau ar ein gwefan felly mae'r rhan fwyaf o bobl yn archebu ar-lein.”

Atyniad, Gogledd

Graddfa gallu i archebu ar-lein

Ffigwr 14: C13 “Pa un o'r canlynol sy'n disgrifio orau os all eich cwsmeriaid archebu ar-lein, a sut maen nhw'n gwneud hynny?”



Holwyd C13 i bob un sy'n rhedeg llety, a'r rheini nad ydynt yn rhedeg llety ond sy'n cymryd archebion ymlaen llaw

Mae'r rhan fwyaf o fusnesau llety yn cynnig y wybodaeth ddiweddaraf ynghylch argaeledd a'r modd i archebu yn syth

Mae'r gyfran o fusnesau sy'n cynnig y wybodaeth ddiweddaraf ynghylch argaeledd a'r modd i archebu yn syth yn uwch ymhlith y rheini sy'n rhedeg llety (81%) mewn cymhariaeth â'r rheini nad ydynt yn rhedeg llety ond sy'n cymryd archebion (49%). Yn aml mae hyn oherwydd y llwyfannau mae gweithredwyr wedi'u cofrestru iddynt.

"Daw'r rhan fwyaf o'n harchebion drwy Booking.com"
Llety Hunanddarpar, Canolbarth

Gwneir rhai eithriadau ar gyfer archebion uniongyrchol pan mae angen mwy o amser i gynllunio neu drafod gofynion ar y gweithredwr, e.e. ar gyfer grwpiau mwy.

"Os ydyn nhw eisiau archebu ar gyfer parti mawr, yna rhaid iddynt gysylltu â ni, yn hytrach nag archebu ar-lein"
Bwyty, Gogledd

"Rydym ni'n derbyn archebion ar gyfer grwpiau dros y ffôn neu e-bost, nid drwy archebu yn syth"
Atyniad, Gogledd

'Rydym ni'n hoffi archwilio cefndir y rheini sy'n dod'

Nid yw rhai gweithredwyr yn hoffi derbyn archebion yn syth oherwydd na allant reoli pwy maen nhw'n eu derbyn i'w heiddo. Maen nhw'n hoffi archwilio eu cefndir mewn rhyw ffordd yn gyntaf.

"Mae angen diwrnod o rybudd arnaf i allu adnabod y rhai gwirion"
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

"Gall pobl gael gwybodaeth ynghylch argaeledd ar-lein, ond nid oes modd archebu'n syth. Rhaid iddyn nhw gysylltu â mi. Dydw i ddim yn hoff ar archebu'n syth oherwydd nad ydych chi'n gwybod pwy ydych chi am ei gael."
Llety Hunanddarpar, De-orllewin

"Dydwyn ni ddim yn caniatáu i bobl archebu ar-lein oherwydd ein bod ni'n hoffi dewis a dethol. Rydym ni'n dewis y math o bobl sy'n aros yn ein bythynnod bach oherwydd ein bod ni'n parchu ein cymdogion."
Llety Hunanddarpar, Gogledd